原価高騰で改善策を模索している分譲会社向け

原価高騰の逆風の中
経常3億円達成
分譲住宅ビジネスの高収益化戦略

高収益化の実現はこれだけでいい

- ☑ 粗利率を高める高付加価値分譲商品づくり
- ☑ 都心部でも売れる土地を買い続ける仕入れ手法
- ☑ SNS広告で月間来場予約30組を実現する集客術

実践内容を徹底解説詳しくは中面へ

株式会社エイワハウジング
代表取締役　矢野 永知氏

東京会場	10月3日(月) 13:00～16:00(受付開始12:30より)	
オンライン開催 ※事前収録	10月5日(水)13日(木) 13:00～16:00(ログイン開始12:30より)	

Webページからセミナー情報をご覧いただけます。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社船井総合研究所　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

原価高騰の中、経常3億円を実現した高収益分譲住宅ビジネス　お問い合わせNo.S090261
船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ【https://www.funaisoken.co.jp】右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 090261

原価高騰の中、経常3億円を実現した
分譲住宅ビジネスの高収益化戦略

本DMをお読みただいた方に感謝を申し上げます。
また、このDMをお読みになった方は、
「原価高騰により受注しても利益が上がらない」
そんなお悩みを抱えているのではないでしょうか？

皆様、こんにちは。
株式会社船井総合研究所 分譲・不動産グループ リーダーの
本倉 裕大と申します。
住宅業界の専門のコンサルタントとして
日々業績アップのサポートを行う身として、
直近の市況から以下のようなご相談を数多くいただきます。

- 建築原価・コストの高騰による利益率の低下。
- 大手パワービルダーを含め土地争奪戦の発生。
- 利益率確保のための商品設定・商品価格の見直し。
- 値上げしても売れる商品づくりのポイント。
- 顧客の買い控えが進む中での営業・集客手法。

特に、資材高騰・地価高騰を受けて
成長性と収益性を維持し続けるためには

「これまでの戦略を続けていくべきかわからない」

と思われる方もいらっしゃるかもしれません。
ご安心ください、今回ご紹介するセミナーゲスト講師は、
競合犇めく大阪エリアで資材高騰・地価高騰を受けても
売上54億円、経常3億円の増収増益を実現された
株式会社エイワハウジング 代表取締役 矢野永知 氏をお迎えし、
分譲ビジネスの高収益化戦略についてご講演いただきます。

スペシャルコンテンツ
原価高騰でも高収益性を実現する分譲会社とは！？

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

資材高騰、地価高騰の中でも
売上54億円、経常利益3億円で増収増益！

ゲスト講師

EiwaHousing

株式会社エイワハウジング

売上54億円・経常利益3億円を実現！
分譲住宅ビジネスの高収益化戦略とは

株式会社エイワハウジングは、大阪市都島区に本社を置き新築事業・分譲事業・不動産事業を展開する会社です。**「永続的維持発展」**をキーワードに、原価高騰により市場が厳しい中、また競合犇めく大阪エリアにおいても、2022年10月期は**売上54億円、経常利益3億円の増収増益の達成**がほぼ確実となっている。資材高騰、地価高騰の影響で、高収益性の維持が困難となっている中、どのように**「高収益性を維持しつつ会社を成長させるのか」**について、
株式会社エイワハウジング 代表取締役
矢野 永知氏にご講演をいただきます。

エイワハウジングの業績推移
2020年はコロナ禍で減収減益に・・・

年度	2017	2018	2019	2020	2021	2022（予定）
売上	25億円	28億円	36億円	33億円	46億円	54億円
売建引渡数	46棟	50棟	56棟	51棟	52棟	30棟
建売引渡数	5棟	8棟	13棟	26棟	52棟	80棟
昨対成長率	132%	112%	129%	91%	139%	117%

次ページに続く！

原価高騰の中どのようにV字回復を実現したのか！？

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

スペシャルコンテンツ
株式会社エイワハウジング 代表取締役
矢野 永知氏へのインタビューレポート

株式会社エイワハウジング
代表取締役 矢野 永知氏

本セミナー限定
スペシャル対談
一部ご紹介

株式会社船井総合研究所
分譲・不動産グループ
リーダー 本倉裕大

今回のスペシャルレポートでは

①	会社紹介と経営における考え方
②	コロナ禍での減収減益の原因
③	原価高騰の中でも増収増益のV字回復のポイント
④	土地仕入、商品、集客、営業における工夫点
⑤	分譲事業の業績・収益向上に悩まれている会社へ

上記、5つの内容をご紹介させていただきます。
改めて株式会社エイワハウジングは原価高騰の中、

売上54億円・経常利益3億円といった
素晴らしい実績を出されております。
本レポートにて成功の秘訣の一部をご紹介いたしますので
すべてお読みいただけますと幸甚です。

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

分譲ビジネスの高収益化戦略
本セミナー限定
スペシャルインタビュー

本倉：本日はお忙しい中、お時間をいただきありがとうございます。本日は御社の分譲ビジネスの高収益化戦略についてお話をお伺いできればと思います。

矢野：よろしくお願いいたします。

本倉：早速ではございますが、御社のご紹介と矢野社長の会社経営における考え方についてお話いただけますでしょうか？

① 会社紹介と経営における考え方

矢野：エイワハウジングは、1999年創業の大阪市都島区に本社を置く会社です。私自身、不動産・建築会社での修行経験のない素人での独立・創業でして、物件を仕入れるノウハウもなく、仲介業をする能力もありませんでしたので、不動産競売にて権利関係の複雑な分譲マンションを落札してリフォーム再販をする事業から始めました。

本倉：分譲事業を取り組むに至った経緯は何でしょうか？

矢野：これは会社経営の考え方に繋がってくるのですが、私が一番大切にしているのが「永続的維持発展」です。住宅・不動産会社の全盛期は創業期とはよく言われますが、それではいけないと思っています。事業承継をしても会社が永続的維持発展ができるように、会社に利益を残し成長し続けれる基盤を作ることが大事だと思っています。その中で成長性と収益性の観点から分譲ビジネスは弊社の非常にマッチしている事業でした。

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

分譲ビジネスの高収益化戦略
本セミナー限定
スペシャルインタビュー

本倉：成長性と収益性で重視している数字はございますか？

矢野：死守すべき数字は社員1人あたりの売上1.3億円・粗利率15%・粗利額2,000万円・経常利益率5%です。目標の数字は、売上1.4億円・粗利率17%・粗利額2,400万円・経常利益率8%これを実現するには毎年115%～120%の成長をし続けないといけません。

本倉：ありがとうございます。それでは次の質問です。

② コロナ禍での減収減益の原因

本倉：2020年度はコロナ禍で減収減益となっていますが、その原因を教えていただけますでしょうか？

矢野：はい。これはひとえに2020年4月の第1回目の緊急事態発令により、お客様との打ち合わせが困難にとなりました。契約数は概ね予定通りだったのですが、引渡期間が延びたことにより、減収減益となりました。

本倉：2020年度の減収減益を受けて、それ以降変更された戦略はございますか？

矢野：一番は建売比率を高めました。コロナショックまでは着工数のほとんどを売建が占めていたのですが、コロナショック以来、建売比率を高め今期は約75%は建売となっています。

本倉：次の質問にも関連しますが、建売比率を高めたのは原価高騰の対策にも繋がっていますでしょうか？

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

分譲ビジネスの高収益化戦略
本セミナー限定
スペシャルインタビュー

③ 原価高騰の中でも増収増益のV字回復のポイント

矢野：建売比率を高めたのは、原価高騰の対策でもありました。
売建の場合だと先の原価が読めませんでしたが、建売の場合はある程度現時点で原価での試算が可能でしたので、利益確保の読みが立てやすいのも建売比率を高めて良かった点です。

本倉：ありがとうございます。その他に今期増収増益のV字回復を実現できたポイントはございますか？

矢野：価格改定ですね。原価高騰を受けて早いタイミングで価格改定の意思決定を行いました。このタイミングが非常に重要だったと思います。他社の動向も含めて様子見してから値上げするというスピード感では、目先の受注は進んでいますので利益確保が難しかったと思います。そういった意味では、早期の価格改定と断続的な原価高騰に合わせて年に複数回、計画的に価格改定を行なったことが良かった点かと思います。

本倉：建売比率を高めて収益を読める状態にすることと計画的な価格改定が収益確保のポイントだったのですね。
それでは次の質問です。

④ 土地仕入、商品、集客、営業における工夫点

本倉：事業における仕入、商品、集客、営業の直近の戦略や工夫点についてはいかがでしょうか？

次ページに続く！ 高収益企業の仕入、商品、集客、営業における戦略とは

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

分譲ビジネスの高収益化戦略
本セミナー限定
スペシャルインタビュー

矢野：まず仕入については仕入チームを組成し、不動産業者へのルート開拓を強化しております。もともと、大阪市を中心に土地の仕入を社長の私中心に行なってきましたが、棟数を伸ばす過程において、大阪市周辺の市町村への展開も必要になってきました。また、分譲比率60%越え＆坪単価100万円を越えるエリアですが、仕入の主力は地道な業者との関係性構築の中で実現できております。

本倉：建物商品についてはいかがでしょうか？

矢野：建物商品は、1棟ずつコンセプトを持って設計しているのが弊社の特徴です。営業・設計・工務がワンストップで対応できるのも大手パワービルダーとの差別化になっていると思います。もともと、注文住宅を検討されているお客様も弊社の分譲住宅をご検討されるケースはあったのですが、物価高騰の状況下において、注文住宅をご検討されていたお客様からのお問い合わせを多くいただくようになりました。注文住宅よりもリーズナブルながら1棟ずつコンセプトを持たせて、注文住宅にも負けないようなデザイン、空間づくり、設備の商品なのでご満足いただけているのだと思います。

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

分譲ビジネスの高収益化戦略
本セミナー限定
スペシャルインタビュー

本倉：注文住宅検討のお客様からも選ばれているんですね。集客や営業の取り組みについてはいかがでしょうか？

矢野：集客面は既存の自社HPやポータルサイトに加え、SNS集客を強化しています。SNS広告での分譲物件告知により、来場予約客の獲得が増加するようになりました。

矢野：また、営業面においてはエリア別にチーム制を設けました。それぞれのチームに特色はありますが、共通してインサイドセールスの強化により、引き上げ率の向上と初回接客の接客フローの見直しによって平均契約率は20%以上で安定するようになりました。これまでは、ある程度属人性に依存していたやり方から仕組みで成果が出る形に変わってきたのが大きいです。

⑤ 分譲事業の業績・収益向上に悩まれている会社へ

本倉：最後に分譲事業に取り組まれている会社で業績向上に悩まれている会社の皆様へ一言お願いいたします。

矢野：はい。困難な状況な時ほど殻に閉じこもるのではなくて、外に出て情報を吸収することが重要だと思います。私自身も船井総合研究所のセミナーや、研究会での気づきが経営に大きく活きていると思っています。是非ともお互いの永続的維持発展のために有意義な情報交換ができれば嬉しく思います。

次ページに続く！

セミナー当日の詳細プログラムはこちら！

Copyright©2022 Funai Consulting.Inc. All Right Reserved.

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

第一講座

原価高騰でも高収益性を実現する最新の分譲住宅ビジネス戦略

- **POINT①** 粗利率確保のための原価削減の取り組みと価格設定のポイント
- **POINT②** 利益率を高めるための高付加価値分譲商品づくり
- **POINT③** 年間40区画以上の土地仕入を実現する業者ネットワークの構築手法
- **POINT④** SNS広告を活用して予約来場数を最大化させるマーケティング術
- **POINT⑤** 入社1年目の住宅営業未経験者が契約件数20棟を達成した営業手法

株式会社船井総合研究所 分譲・不動産グループ リーダー　本倉 裕大

第二講座

売上54億円、経常利益3億円を実現！高収益性を維持しつつ会社を成長させる秘訣

- **POINT①** 資材高騰、地価高騰でも粗利を確保するための価格設定方法
- **POINT②** 1棟ずつコンセプトを持たせ、コストを上げずに商品で差別化する方法
- **POINT③** 都心部の競合犇めく商圏においても「売れる土地」を買い続けるポイント
- **POINT④** ポータルサイト、SNSで反響を取るために必ず押さえるべきポイント
- **POINT⑤** 見学できるモデルハウスを活用して未完成段階での完売を促進する手法
- **POINT⑥** 自社の特徴をお客様にわかりやすく伝えるために実施した営業の取り組み

株式会社エイワハウジング　代表取締役 矢野 永知氏

第三講座

原価高騰＆市場変動時代の分譲住宅ビジネスにおいて経営者が知っておくべきこと

- **POINT①** 激変する住宅市場に対応するための事業戦略
- **POINT②** 経営者が知るべきこれからの分譲ビジネスのあり方
- **POINT③** 分譲ビジネスで収益性を高めるためにおさえるべき粗利率以外の指標

株式会社船井総合研究所 分譲・不動産グループ　マネージャー　小寺 伸幸

開催要項

お問合せNo. S090261

開催日程

東京会場	**：2022年10月3日(月)**	開始 **13:00**
オンライン開催	**：2022年10月5日(水)** **2022年10月13日(木)**	▼ 開始 **16:00**

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。※お申込み期限は開催日4日前までとなります。（受付またはログイン開始12:30～）

お申し込み方法

下記QRコードからお申込みください。
・一般価格　15,000円　（税込 16,500円）/ 一名様
・会員価格　12,000円　（税込 13,200円）/ 一名様

※ 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）にご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局
E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
〇申し込みに関するお問合せ：中田
〇内容に関するお問合せ：千葉
※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNO・氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webでお申し込み

右記のQRコードを読み取っていただきWebページよりお申し込みくださいませ。

船井総研　090261

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

原価高騰の中、経常3億円を実現した高収益分譲住宅ビジネス

お問い合わせNo. S090261

日時・会場

東京会場

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2022年 **10月3日（月）** 開始 **13：00** ▸ 終了 **16：00**（受付12：30より）

㈱船井総合研究所　東京本社
〒100-0005　東京都千代田区丸の内1-6-6　日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンライン開催

2022年 **10月5日（水）** **10月13日（木）** 開始 **13：00** ▸ 終了 **16：00**

（ログイン開始12：30より）

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

申込期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで　●クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください　※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格　税抜 15,000円（税込 **16,500**円）／一名様

会員価格　税抜 12,000円（税込 **13,200**円）／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

1. **1.Webお申込み**
   下記QRコードを読み込み
   もしくは
   船井総研HPの右上検索窓に
   090261 で検索
2. **2.お支払い**
   お申込み時に
   クレジットカード・銀行振込
   のご選択が可能
3. **3.メールが届く**
   受講料のお支払い確認後
   お申込み手続き完了のお知らせを
   メールで案内、マイページにも
   ご案内が表示されます
4. **4.セミナー受講**
   お申込みされた会場にて
   セミナーへご参加ください

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken　株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局　**E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研　FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら